Niveau(x) d'enseignement: 0 Numéro EDUQ : 8170816
Centre d'intérêt: 68

Fournier, Jacques.

La fédération des coopératives étudiantes du Québec (F.C.E.Q.) et le marché étudiant / Jacques Fournier ; Direction générale de la planification, Ministère de l'éducation. -- [Québec] : Le Ministère, 1971.
55 f. : graph. ; 28 cm. -- (Documents / Ministère de l'éducation du Québec. Education et affaires étudiantes ; 7.04)

Cote Dewey: 371.84'334'09714/F778f Cote LC: LB/3612

Descripteur(s): *Coopérative étudiante *Revenu *Financement *Analyse de coût *Secondaire (Niveau) *Collégial (Niveau) *Universitaire (Niveau)

Identificateur(s) de nom: *Fédération des coopératives étudiantes du Québec

Le document se veut une analyse descriptive, pour l'année 1969-1970, des transactions que la Fédération a effectuées avec les coopératives locales (niveaux secondaire, collégial, universitaire). Prenant pour acquis le déficit que la Fédération prévoit supporter au 31 juillet 1971, l'étude pose comme hypothèse le volume de ventes qu'elle devrait atteindre pour combler son déficit (étude du point mort). Elle examine par la suite son marché global par niveau et par item vendu et, pour le niveau collégial, par établissement et région administrative. Enfin, un dernier chapitre porte sur la participation de la Fédération au marché étudiant.

Type de document: r
Auteur de l'analyse: ar

E D U Q 8170816

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC
MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION

DOCUMENTS
ÉDUCATION ET AFFAIRES ÉTUDIANTES (CIPE) 7-04

LA FÉDÉRATION DES COOPÉRATIVES ÉTUDIANTES DU QUÉBEC (F.C.E.Q.) ET LE MARCHÉ ÉTUDIANT

Avril 1971

Jacques Fournier
Direction générale de la planification

3
339

E D U Q 8170816

LA FEDERATION

DES COOPERATIVES ETUDIANTES

DU QUEBEC (F.C.E.Q.)

ET

LE MARCHE ETUDIANT

Jacques Fournier

Direction générale
de la Planification
Ministère de l'Education

SOMMAIRE

Présentation

1 Etude du point mort

1.1 Première approche
1.1.1 Sans revenus de l'extérieur
1.1.2 Avec revenus de l'extérieur

1.2 Deuxième approche
1.2.1 Sans revenus de l'extérieur
1.2.2 Avec revenus de l'extérieur

2 L'offre et la demande

2.1 L'offre

2.2 La demande
2.2.1 Le marché universitaire
2.2.2 Le marché au secondaire
2.2.3 Le marché au collégial
2.2.3.1 Les ventes par institution
2.2.3.2 Les ventes dans les CEGEP répartis en région administrative

3 Participation de la Fédération au marché étudiant

3.1 Services commerciaux de la Fédération

3.2 Politique de prix

Conclusion

Annexe

PRESENTATION

Ce document de travail se veut une analyse descriptive pour l'année 1969/70 des transactions que la Fédération des Coopératives Etudiantes du Québec a effectuées avec les coopératives locales. En conséquence, ce n'est là que le début d'un dossier que nous compléterons au fur et à mesure que les données nous parviendront afin d'approfondir notre analyse.

Connaissant la situation antérieure de la Fédération et prenant pour acquis le déficit que celle-ci prévoit supporter au 31 juillet 1971, nous avons posé comme hypothèse un volume de ventes qu'elle devait atteindre pour combler son déficit par une étude de point-mort; par la suite nous examinons son marché de façon global par niveau et par item vendu et nous disséquons le niveau collégial par institution et par région administrative...

Dans un troisième chapitre, nous examinons la participation de la Fédération au marché étudiant.

La majorité de nos données nous parviennent de la F.C.E.Q., les autres du ministère des Institutions financières, Compagnies et Coopératives.

1. ETUDE DU POINT MORT

Une étude du point-mort nécessite la connaissance de variables dans le temps comme les revenus, les coûts, le revenu marginal et le profit ou perte selon le cas.

Les revenus sont obtenus par la quantité vendue multipliée par son prix. Malheureusement dans le cas de la Fédération des Coopératives Etudiantes du Québec, nous ne possédons que le volume de ventes global à un moment donné. Nous n'avons pu disséquer son chiffre de ventes en ses composantes étant donné la diversité des produits offerts. Toutefois, nous avons quand même une bonne idée de ses revenus. En plus de ses ventes, la F.C.E.Q. reçoit d'autres revenus de l'extérieur tels que les subventions du gouvernement du Québec.

La difficulté de cette étude relève de la détermination des coûts, à savoir ce qui est fixe et ce qui est variable. On sait que les coûts fixes sont insensibles aux fluctuations des ventes et que les coûts variables augmentent ou diminuent proportionnellement à l'augmentation ou à

la diminution des revenus. Qu'en est-il dans le cas de la F.C.E.Q.? Précisons d'abord que nous n'avons pas suffisamment de données dans le temps pour conclure avec satisfaction que telles dépenses sont fixes et telles autres variables. Les données que nous possédons s'échelonnent sur quatre mois. A une première observation du tableau des ventes et des coûts nous remarquons un seul coût fixe, soit le loyer et tous les autres coûts semblent variables. On remarque aussi que les salaires se comportent de façon différente à ce que la théorie économique nous apprend. En effet au mois d'octobre 1970, il y a une forte diminution des ventes alors qu'on remarque une augmentation des salaires. On peut, toutefois, expliquer ce comportement par des salaires en retard qui ont été payés ce mois-là. Plusieurs dépenses ne sont pas uniquement fonction du volume de ventes. Ainsi, par exemple, les dépenses de transport varieront selon les distances et non seulement selon le volume des ventes. Si on s'attardait à l'analyse de chacune de ces dépenses, on verrait la diversité et la complexité des variables qui viennent expliquer leur comportement. Comme nous ne sommes pas satisfaits dans notre détermination des coûts, nous pouvons toutefois considérer deux coûts variables dans une première approche et un coût variable à une deuxième approche, afin d'avoir une idée du volume de ventes nécessaire au point-mort. Dans une première

Tableau 1: Ventes nettes, coût des ventes et d'opération pour les mois d'août, septembre, octobre et novembre 1970

Ventes et coûts \ Mois	Août	Septembre	Octobre	Novembre
Ventes nettes	14,871	102,575	51,919	36,550
Coût des ventes	11,854	77,339	39,482	28,985
Salaires	4,743	6,252	9,843	6,678
Bénéfices marginaux	166	156	221	193
Electricité et chauffage	352	3	123	54
Téléphone et télécommunication	12	423	397	247
Location - Equipement de bureau	105	70	43	-
Loyer	285	285	285	285
Frais de déplacement	814	303	398	853
Publicité	206	-	-	-
Assurance	153	154	38	38
Transport	30	427	339	164
Papeterie, timbres et impressions	175	180	1,440	83
Dépenses de bureau	86	277	367	67
Taxes et permis	13	12	43	13
Frais de financement (distribution)	260	255	200	304
Entretien et réparations	-	494	393	237
Dépenses de camion	179	215	241	259
Frais légaux et de vérification	250	400	300	450
Intérêt sur emprunt - frais de banque	658	931	1,040	1,021
Amortissement des immobilisations	630	872	691	1,109
Divers	-	237	-	-

Source: Etats Financiers Intérimaires de la F.C.E.Q. au 30 septembre 1970, 31 octobre 1970 et 30 novembre 1970.

approche, le coût des ventes, les salaires et les bénéfices marginaux seront variables et tous les autres coûts seront fixes et dans une deuxième approche, seul le coût des ventes sera variable et les autres coûts seront fixes.

Une fois la structure des coûts établie, il est facile de trouver le revenu marginal.

Dans la situation actuelle de la F.C.E.Q., il va de soi que nous déterminerons le volume de ventes nécessaire afin de combler des frais fixes et la perte que celle-ci estime supporter à la fin de juillet 1971.

Considérons deux approches à notre étude:

1.1 Première approche

Coûts variables:
- Coût des ventes
- Salaires + bénéfices marginaux

Coûts fixes:
- Loyer, électricité, taxes, permis, etc.
- Vérification des locales
- Secteur institutionnel
- Etc.

Dans un premier cas, nous ne tiendrons pas compte des revenus provenant de l'extérieur, dans un deuxième cas nous en tiendrons compte.

1.1.1. Sans revenus provenant de l'extérieur

D'après l'Etat des Profits et Pertes ProForma (Revisé) de la F.C.E.Q. pour l'année terminée le 31 juillet 1971, on obtient:

Ventes:	$558,500
Coûts variables:	$521,489
Coûts fixes:	$ 79,317
Perte:	$ 42,306

Si l'on transpose ces données sous forme d'équation, on obtient:

(1) Ventes = Coûts variables + Coûts fixes - Perte

$558,500 = $521,489 + $79,317 - $42,306

On remarque un revenu marginal de $37,011, ce qui signifie un taux de revenu marginal de 6.63% soit 0.0663¢ par dollar de vente. La structure des coûts connus, déterminons le point-mort par une formule comptable très simple:

(2) $\frac{\Sigma \text{ C.F.}}{r_m}$

où

Σ : Sommation

C.F.: Coûts fixes

r_m : Taux de revenu marginal

Le volume de ventes est déterminé à $1,198,142 au point-mort. Il faudra dans ce cas plus que doubler les ventes pour n'obtenir ni profit ni perte.

1.1.2 Avec revenus provenant de l'extérieur

Considérons une subvention annuelle de $24,000 pour vérification des locales. Cette subvention diminue d'autant les coûts fixes.

Ventes:	$558,500
Coûts variables:	$521,489
Coûts fixes:	$ 55,317
Perte:	$ 18,306

Sous forme d'équation on obtient:

(3) Ventes = Coûts variables + Coûts fixes - Perte

$558,500 = $521,489 + $44,317 - $18,306

On a toujours une marge de $0.0663 par dollar de ventes. Si on applique la même méthode qu'en (2), le point-mort est égal à $835,604.

Cette première approche nous donne une augmentation de salaires proportionnelle au volume de ventes, ce qui réduit d'autant la marge afin de combler nos coûts fixes. Dans le cas de la F.C.E.Q., nous ne croyons pas que les salaires soient aussi variables dans le court terme, chose

possible toutefois dans le long terme. Nous saurions plutôt porter à croire qu'ils demeurent fixes un certain temps quelle que soit la variation du volume de ventes pour devenir variables qu'à une très forte augmentation ou diminution du volume. Pour être certain de son comportement il faudrait pouvoir observer dans le temps ses réactions et déterminer à quel niveau des ventes ils sont fixes et à quel niveau ils deviendront variables.

> La F.C.E.Q. ne devrait pas compter, pour le long terme, sur les subventions du Ministère des Institutions Financières Compagnies et Coopératives pour l'aider à financer certains coûts fixes, elle devrait être capable de subvenir à son exploitation par elle-même.

1.2 Deuxième approche

Coûts variables: - Coût des ventes

Coûts fixes:
- Salaires + bénéfices marginaux
- Loyer, électricité, taxes, permis
- Secteur institutionnel
- Etc.

Considérons deux cas: 1.2.1 sans revenu de l'extérieur

1.2.2 avec un revenu de l'extérieur

1.2.1 Sans revenus de l'extérieur

Ventes:	$558,500
Coûts variables:	$435,444
Coûts fixes:	$165,362
Perte:	$ 42,306

Sous forme d'équation on obtient:

(4) Ventes = Coûts variables + Coûts fixes - Perte

$558,500 = $435,444 + $165,362 - $42,306

Selon cette approche, on remarque un taux de revenu marginal de 22% ou $0.22¢ par dollar de ventes. D'après l'équation (2), le point-mort se situe à $741,645 de ventes.

1.2.2 Avec revenus de l'extérieur

Ventes:	$558,500
Coûts variables:	$435,444
Coûts fixes:	$141,362
Perte:	$ 18,306

Sous forme d'équation on obtient:

(5) Ventes = Coûts variables + coûts fixes - Perte

$558,500 = $435,444 + $141,362 - $18,306

La marge est toujours de $0.22 par dollar de ventes et les coûts fixes ont diminué de $24,000 dû à une subvention pour vérification des locales. Selon l'équation (2), le point-mort est égal à $642,554.

Cette approche serait valable à court terme où les salaires et bénéfices marginaux demeurent fixes.

Cette étude décrit une situation de fait, en fonction d'une structure de coût à un moment donné. Elle se veut donc statique. On peut viser à obtenir le point-mort à court terme ou à long terme selon l'une ou l'autre approche sans compter sur les revenus extérieurs pour une décision à long terme.

Le point-mort, ne signifie pas que la F.C.E.Q. ait atteint son seuil de rentabilité. Il faut dans ce cas considérer d'autres formes de coûts pour le savoir. Ainsi la théorie économique nous apprend que la firme aura atteint son seuil de rentabilité lorsque le coût marginal est égal au minimum du coût moyen. A quel niveau des ventes cela se produira-t-il pour la F.C.E.Q.? Nous ne pouvons le vérifier à cause d'un manque de données.

Dans la considération de la valeur économique du point- mort, il faut tenir compte de la demande qui va nous

renseigner s'il y a possibilité ou non d'atteindre le volume de ventes nécessaire à la survie.

Tableau 2: Point-mort en fonction de la structure des coûts

($)

	Avec revenus de l'extérieur	Sans revenus de l'extérieur
1er approche	835,604	1,198,142
2ième approche	642,554	751,645

2. L'OFFRE ET LA DEMANDE

2.1 L'offre

Le livre français, la papeterie, le disque et les produits des distributrices constituent les biens offerts par la F.C.E.Q. aux étudiants membres des coopératives locales. Si l'on examine les besoins des étudiants en monde scolaire, les biens offerts sont une minime partie des besoins.

Parmi ces besoins, on rencontre celui de la nourriture, du logement, du transport, du vêtement, des articles scolaires et du loisir. La politique d'offre de la F.C.E.Q. devrait s'orienter vers la satisfaction de ses besoins compte tenu évidemment de ses ressources et des contraintes d'ordre physiques, légales et économiques.

2.2 La demande

Pour les différents biens offerts par la F.C.E.Q., la demande a fluctué selon les niveaux scolaires et selon l'item offert. Pour l'année scolaire 1969/70, on peut résumer de façon globale les transactions qui ont été effectuées à chacun des niveaux du monde scolaire par le tableau suivant:

Tableau 3: Ventes totales nettes pour les différents biens par niveau scolaire en l'année 1969/70

	LIVRE	DISQUE	DISTRIBUTRICE	TOTAL
Universitaire	8,158.98	4,661.72	——	12,820.70
Collégial	96,317.14	24,822.81	25,995.14	147,135.09
Secondaire	23,425.82	4,048.70	——	27,474.52
Autres (1)	11,504.56	2,026.95	——	13,531.51
TOTAL	139,406.50	35,560.18	25,995.14	200,961.82

(1) Cet item comprend: - Collège Brébeuf
- Petit Séminaire de Québec

Sources: Données de la F.C.E.Q. 1969/70

On remarque un marché total de $200,961.82 réparti dans la vente du livre, du disque et des produits des distributrices. Ce marché fluctue selon les niveaux et selon les biens vendus. Les variations selon les niveaux peuvent être explicables ainsi: au niveau universitaire, la demande dans le livre scolaire est surtout le livre anglais ou américain; au niveau collégial, les cours de philosophie et de littérature française étant obligatoires, il y a un marché plus ouvert; par contre, au niveau se-

condaire, le livre scolaire étant gratuit, le marché est beaucoup plus fermé.

C'est le niveau collégial qui prend la majorité du marché aussi bien dans le livre et disque que dans les produits des distributrices. En effet, le tableau ci-dessous montre que 72.18% du marché total se retrouve au niveau collégial, 13.67% au niveau secondaire et 6.37% au niveau universitaire.

Tableau 4: Pourcentage des ventes totales par bien vendu et par niveau en l'année 1969/70

	LIVRE	DISQUE	DISTRIBUTRICE	TOTAL
Universitaire	4.06	2.31	——	6.37
Collégial	47.40	11.85	12.93	72.18
Secondaire	11.66	2.01	——	13.67
Autres(1)	6.24	1.00	——	7.24
TOTAL	69.36	17.17	12.93	99.46

(1) Cet item comprend: - Collège Brébeuf
- Petit Séminaire de Québec

On remarque aussi que 69.36% du marché total est dans le livre, 17.17% dans le disque et 12.93% dans les produits des distributrices. Comme le niveau collégial prend la majorité du marché, il va de soi que notre analyse se penchera surtout à ce niveau.

Nous nous proposons d'analyser le marché par niveau. Nous analyserons le marché universitaire, secondaire et collégial selon leur importance.

2.2.1 Le marché universitaire

Trois institutions seulement ont fait des achats auprès de la F.C.E.Q. Il s'agit du H.E.C., de l'Université du Québec et les Sciences et Arts de l'Université Laval comme nous le fait voir le tableau suivant:

Tableau 5: Ventes totales de la F.C.E.Q. dans les institutions universitaires en l'année scolaire 1969/70

Item / Institutions	LIVRE	DISQUE	TOTAL
H.E.C.	——	2,649.95	2,649.95
Université du Québec	3,137.54	2,011.77	5,149.31
Sciences et Arts (Laval)	5,021.44	——	5,021.44

Sources: Données de la F.C.E.Q. (1969/70)

Même si le marché du livre constitue la majorité du marché total du niveau universitaire, la F.C.E.Q. ne peut s'accaparer un plus gros marché étant donné que les Universités sont peu nombreuses et que la plupart d'entre elles possèdent déjà leur propre librairie. Les coopératives des universités offrent généralement autre chose que le livre.

On retrouve dans leurs magasins des articles allant des revues aux appareils électroniques. Le niveau universitaire s'accapare 5.8% du marché du livre et 13.1% du marché du dis-

que. Le tableau ci-dessous nous le démontre.

Tableau 6: Ventes totales de livre et de disque par niveau en pourcentage du total

Item / Niveau	LIVRE	%	DISQUE	%
Universitaire	8,158.98	5.8	4,661.72	13.1
Collégial	96,317.14	69.0	24,882.81	70.0
Secondaire	23,425.82	16.7	4,048.70	11.3
Autres(1)	11,504.56	8.5	2,026.95	5.6

(1) Comprend les institutions suivantes:
- Collège Brébeuf
- Petit Séminaire de Québec

Sources: Données de la F.C.E.Q. (1969/70)

2.2.2 Le marché au secondaire

Le niveau secondaire accapare 16.7% du marché du livre et 11.3% du marché du disque comme nous l'indique le tableau Il semble d'après les données que nous avons obtenu de la F.C.E.Q. que seulement quatre coopératives locales ont effectuées des tran-

sactions avec la Fédération en 1969/70. Ce sont les coopératives de l'Amiante, de l'Assomption, de Champagnat et de St-Stanislas. Elles se divisent le marché ainsi d'après le tableau suivant:

Tableau 7: Ventes totales du livre et du disque par coopératives locales au niveau secondaire en 1969/70.

($)

Item / Coopératives	LIVRE	DISQUE	TOTAL
Amiante	18,522.83	842.05	19,364.88
Assomption	2,560.73	1,610.28	4,171.01
Champagnat	668.30	595.42	1,263.72
St-Stanislas	1,673.96	1,000.95	2,674.91
TOTAL	23,425.82	4,048.70	27,474.52

Sources: Données de la F.C.E.Q. (1969/70)

La coopérative de l'Amiante possède la majorité du marché du livre au Secondaire et la Coopérative de l'Assomption, celui du disque.

2.2.3 Le niveau collégial

Le niveau collégial prend 69% du marché du livre, 70% du marché du disque et 100% du marché des distributrices en l'année scolaire 1969/70.

> On se rend donc compte de l'importance du niveau collégial pour la F.C.E.Q.

Sur trente Collèges d'Enseignement Général et Professionnel en opération en 1969/70, seize ont effectués des transactions avec la F.C.E.Q. par l'intermédiaire de leurs coopératives respectives

Nous nous proposons d'observer les ventes totales, les ventes du livre et du disque de même que les ventes par élève, par institution et par région administrative effectuées par la Fédération.

2.2.3.1 Les ventes par institution

On remarque des variations dans les ventes par élève. Ainsi, les ventes totales par élève ont un intervalle de variation de $9.55, les ventes de livre par élève de $7.87 et les ventes de disque par élève de $2.47. Le nombre des CEGEP participant au marché total est de seize, au marché du livre de quinze et au marché du disque de quatorze. Seul le CEGEP de Ste-Foy a vendu des produits des distributrices de la F.C.E.Q. pour un montant global de $25,995.14, ce qui donne des ventes par élève de $10.23. Selon que l'on trouve les moyennes par rapport à la population totale des CEGEP ou par rapport à la population des CEGEP qui ont effectué des transactions avec la Fédération, les moyennes n'ont plus les mêmes perspectives: par exemple, la moyenne des ventes totales par élève par rapport à la population totale est de $2.73 et par rapport à la population des CEGEP qui ont participé au marché de $4.53. Il en va de même pour le marché du livre et du disque. Par rapport à la population totale, la moyenne des ventes de livre par élève est de $1.69, alors que l'on trouve une moyenne de $3.23 si on la calcule par rapport à la population des CEGEP participant. Pour le marché du disque on retrouve des moyennes respectives de $0.48 et de $0.98 . D'ailleurs les tableaux et les graphiques qui suivent nous le font voir parfaitement.

Tableau 8: Ventes nettes totales de la F.C.E.Q. et ventes/élève dans les Collèges d'Enseignement Général et Professionnel pour l'année scolaire 1969/70

Collège	Ventes nettes totales ($)	Clientèle	Ventes/élève ($)
Ahuntsic	14,384.50	2,600	5.53
Bois-de-Boulogne	13,095.53	1,500	8.73
Chicoutimi	5,112.20	1,900	2.70
Dawson	-	1,800	-
Edouard-Montpetit	5,942.29	2,000	2.97
François-Xavier Garneau	-	1,000	-
Gaspésie	-	1,000	-
Hull	8,257.05	950	8.68
Joliette	2,374.10	1,160	2.04
Jonquière	-	2,000	-
La Pocatière	-	525	-
Lévis-Lauzon	-	650	-
Limoilou	18,211.06	2,865	6.35
Lionel-Groulx	11,578.21	1,800	6.43
Maisonneuve	8,121.40	1,200	6.76
Matane	-	-	-
Rimouski	1,298.15	1,900	0.68
Rivière-du-Loup	-	600	-
Rosemont	1,591.86	1,300	1.22
Rouyn-Noranda	-	1,130	-
Ste-Foy	25,995.14	2,540	10.23
St-Hyacinthe	3,584.75	1,600	2.24
St-Jean	1,218.01	1,100	1.10
St-Laurent	8,566.66	1,500	5.71
Salaberry-de-Valleyfield	-	750	-
Shawinigan	-	1,134	-
Sherbrooke (Campus Granby)	3,446.07	3,020	1.14
Thetford-Mines	-	550	-
Trois-Rivières	-	2,964	-
Vanier	-	-	-
Victoriaville	-	425	-
Vieux-Montréal	-	5,447	-
TOTAL	132,777.96	48,912	2.73

Source: Données de la F.C.E.Q. (1969/70).

Huit CEGEP (50%) ont obtenu des ventes totales par élève entre $0.68 et $4.49, et huit autres (50%) entre $4.50 et $10.23.

Les ventes de livres par élève se distribuent ainsi: dix CEGEP (60%) se situent entre $0.27 et $3.46, un CEGEP (6%) entre $3.47 et $5.06, deux CEGEP (12%) entre $5.07 et $6.66 et deux autres (12%) entre $6.67 et $8.26. On remarque des irrégularités dans la distribution, le maximum se situant dans la classe 1 et le minimum dans la classe 3.

Des irrégularités ressortent aussi dans la distribution des ventes de disques par élève: ainsi, sept CEGEP (50%) ont des ventes/élève entre $0.16 et $0.06 et sept autres (50%) entre $0.67 et $2.70. Le maximum se retrouvant dans la classe 1 et le minimum dans la classe 4.

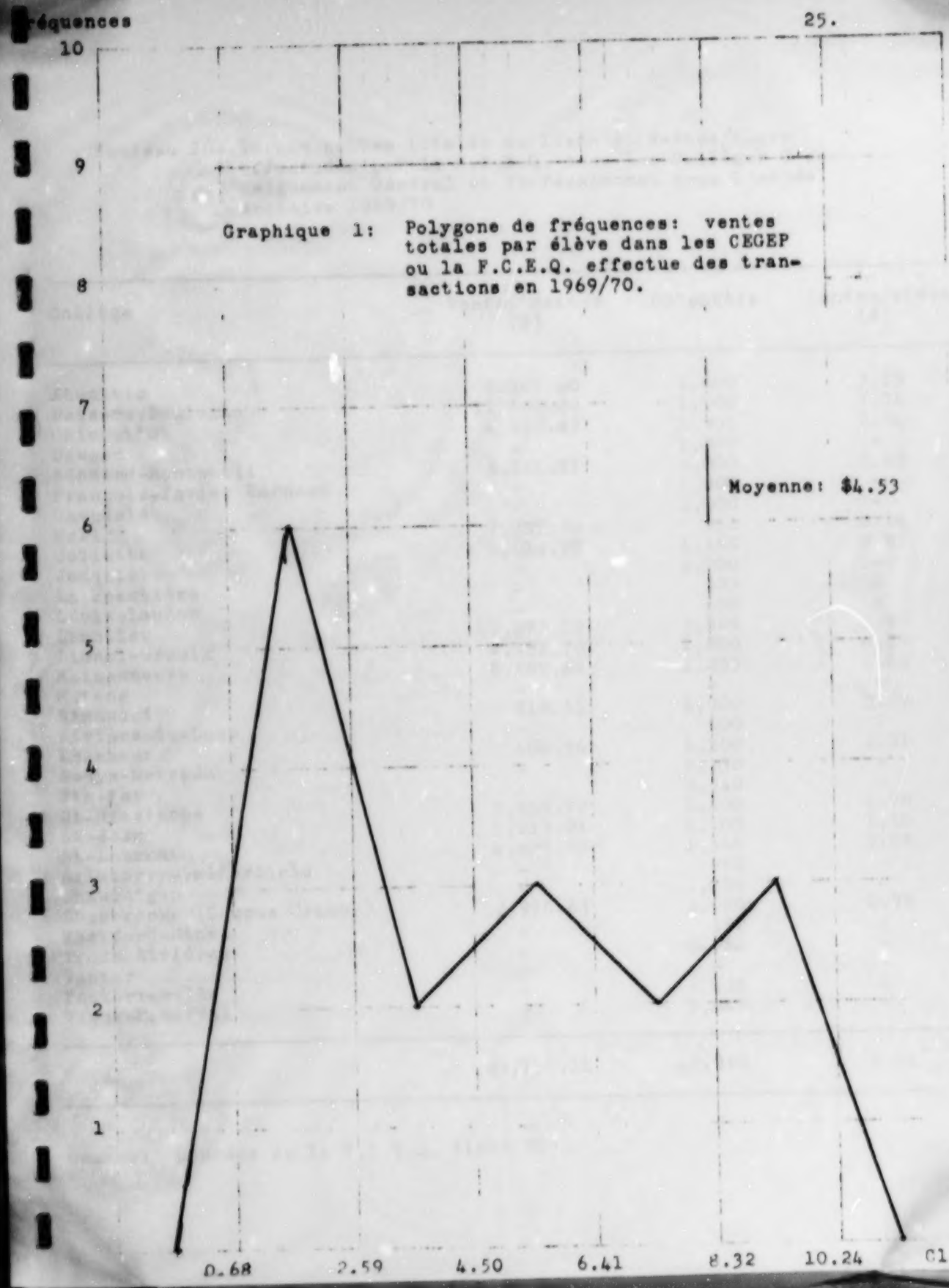
Aucune des trois distributions n'apparaît comme normale.

Tableau 9: Distribution de fréquences: ventes totales par élève dans les CEGEP où la F.C.E.Q. effectue des transactions.

Minimum: 0.68¢
Maximum: $10.23
Intervalle de variation: $9.55
Intervalle de classe: $1.91
Nombre de CEGEP: 16

Intervalles de classe ($)	Classe	Fréquences
0.68 - 2.58	1	6
2.59 - 4.49	2	2
4.50 - 6.40	3	3
6.41 - 8.31	4	2
8.32 - 10.23	5	3

Moyenne: $4.53



Graphique 1: Polygone de fréquences: ventes totales par élève dans les CEGEP ou la F.C.E.Q. effectue des transactions en 1969/70.

Tableau 10: Ventes nettes totales du livre et ventes/élève effectuées par la F.C.E.Q. dans les Collèges d'enseignement Général et Professionnel pour l'année scolaire 1969/70

Collège	Ventes nettes ($)	Clientèle	Ventes/élève ($)
Ahuntsic	8,305.40	2,600	3.19
Bois-de-Boulogne	11,607.60	1,500	7.74
Chicoutimi	4,270.65	1,900	2.24
Dawson	-	1,800	-
Edouard-Montpetit	5,251.51	2,000	2.63
François-Xavier Garneau	-	1,000	-
Gaspésie	-	1,000	-
Hull	7,737.62	950	8.14
Joliette	1,014.77	1,160	0.87
Jonquière	-	2,000	-
La Pocatière	-	525	-
Lévis-Lauzon	-	650	-
Limoilou	17,072.18	2,865	5.95
Lionel-Groulx	8,982.76	1,800	4.99
Maisonneuve	6,287.61	1,200	5.24
Matane	-	-	-
Rimouski	518.31	1,900	0.27
Rivière-du-Loup	-	600	-
Rosemont	406.36	1,300	0.31
Rouyn-Noranda	-	1,130	-
Ste-Foy	-	2,540	-
St-Hyacinthe	2,855.72	1,600	1.78
St-Jean	1,218.01	1,100	1,10
St-Laurent	4,629.98	1,500	3.08
Salaberry-Valleyfield	-	750	-
Shawinigan	-	1,134	-
Sherbrooke (Campus Granby)	2,976.63	3,020	0.98
Thetford-Mines	-	550	-
Trois-Rivières	-	2,964	-
Vanier	-	-	-
Victoriaville	-	425	-
Vieux-Montréal	-	5,447	-
TOTAL	83,135.11	48,912	1.69

Source: Données de la F.C.E.Q. (1969/70).

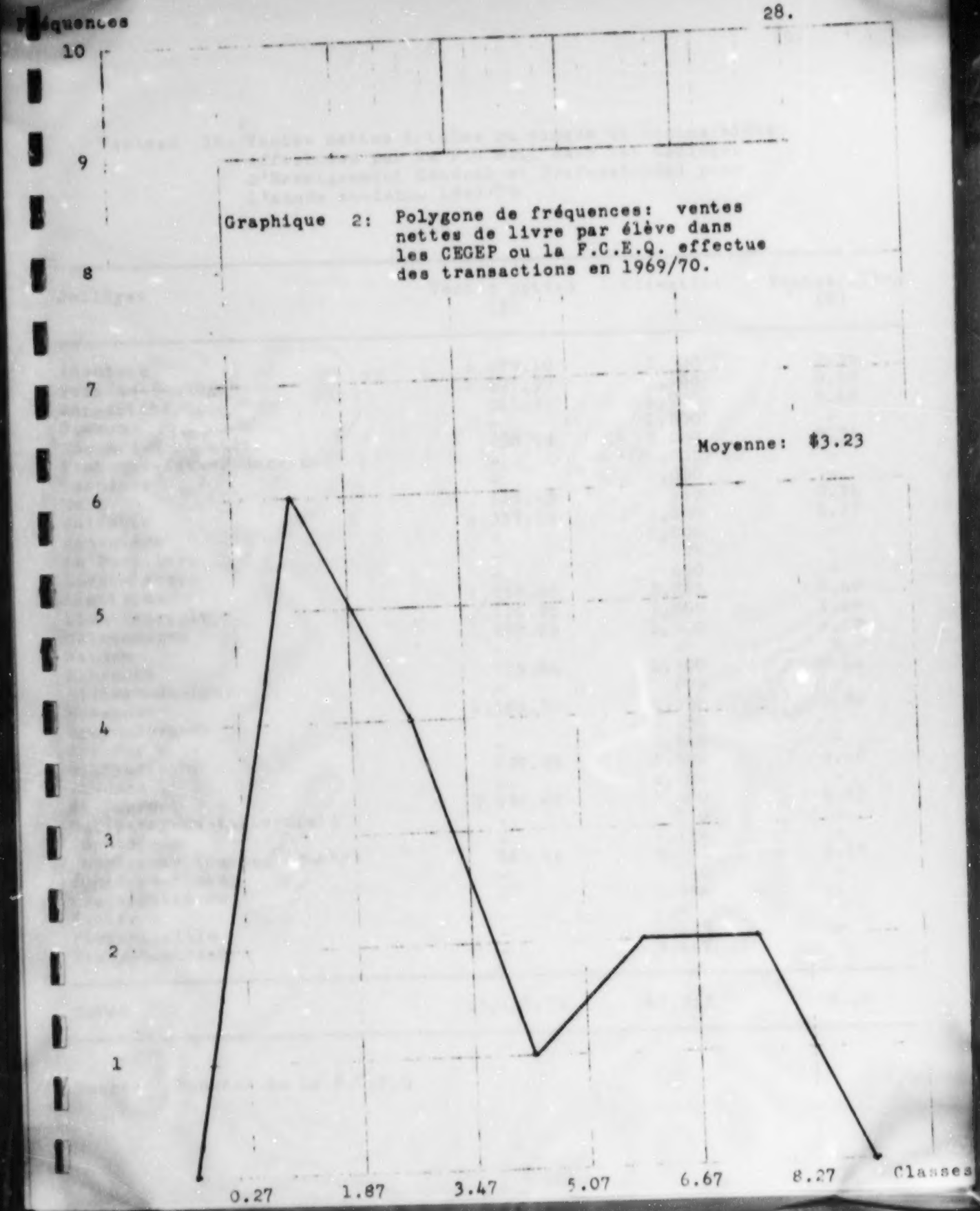
Les ventes du livre par élève donnent la distribution suivante:

Tableau 11: Distribution de fréquences: ventes totales du livre par élève dans les CEGEP où la F.C.E.Q. effectue des transactions

Minimum: 0.27¢
Maximum: $8.14
Intervalle de variation: $7.87
Intervalle de classe: $1.60
Nombre de CEGEP: 15

Intervalles de classe ($)	Classe	Fréquences
0.27 - 1.86	1	6
1.87 - 3.46	2	4
3.47 - 5.06	3	1
5.07 - 6.66	4	2
6.67 - 8.26	5	2

Moyenne: $3.23



Graphique 2: Polygone de fréquences: ventes nettes de livre par élève dans les CEGEP ou la F.C.E.Q. effectue des transactions en 1969/70.

Tableau 12: Ventes nettes totales du disque et ventes/élève effectuées par la F.C.E.Q. dans les Collèges d'Enseignement Général et Professionnel pour l'année scolaire 1969/70

Collèges	Ventes nettes ($)	Clientèle	Ventes/élève ($)
Ahuntsic	6,079.10	2,600	2.34
Bois-de-Boulogne	1,487.93	1,500	0.99
Chicoutimi	841.55	1,900	0.46
Dawson	-	1,800	-
Edouard-Montpetit	690.78	2,000	0.34
François-Xavier Garneau	-	1,000	-
Gaspésie	-	1,000	-
Hull	519.43	950	0.54
Joliette	1,359.33	1,160	1.17
Jonquière	-	2,000	-
La Pocatière	-	525	-
Lévis-Lauzon	-	650	-
Limoilou	1,138.88	2,865	0.40
Lionel-Groulx	2,595.95	1,800	1.44
Maisonneuve	1,833.79	1,200	1.52
Matane	-	-	-
Rimouski	779.84	1,900	0.41
Rivière-du-Loup	-	600	-
Rosemont	1,185.50	1,300	0.90
Rouyn-Noranda	-	1,130	-
Ste-Foy	-	2,540	-
St-Hyacinthe	729.03	1,600	0.46
St-Jean	-	1,100	-
St-Laurent	3,936.68	1,500	2.63
Salaberry-de-Valleyfield	-	750	-
Shawinigan	-	1,134	-
Sherbrooke (Campus Granby)	469.44	3,020	0.16
Thetford-Mines	-	550	-
Trois-Rivières	-	2,964	-
Vanier	-	-	-
Victoriaville	-	425	-
Vieux-Montréal	-	5,447	-
TOTAL	23,647.71	48,912	0.48

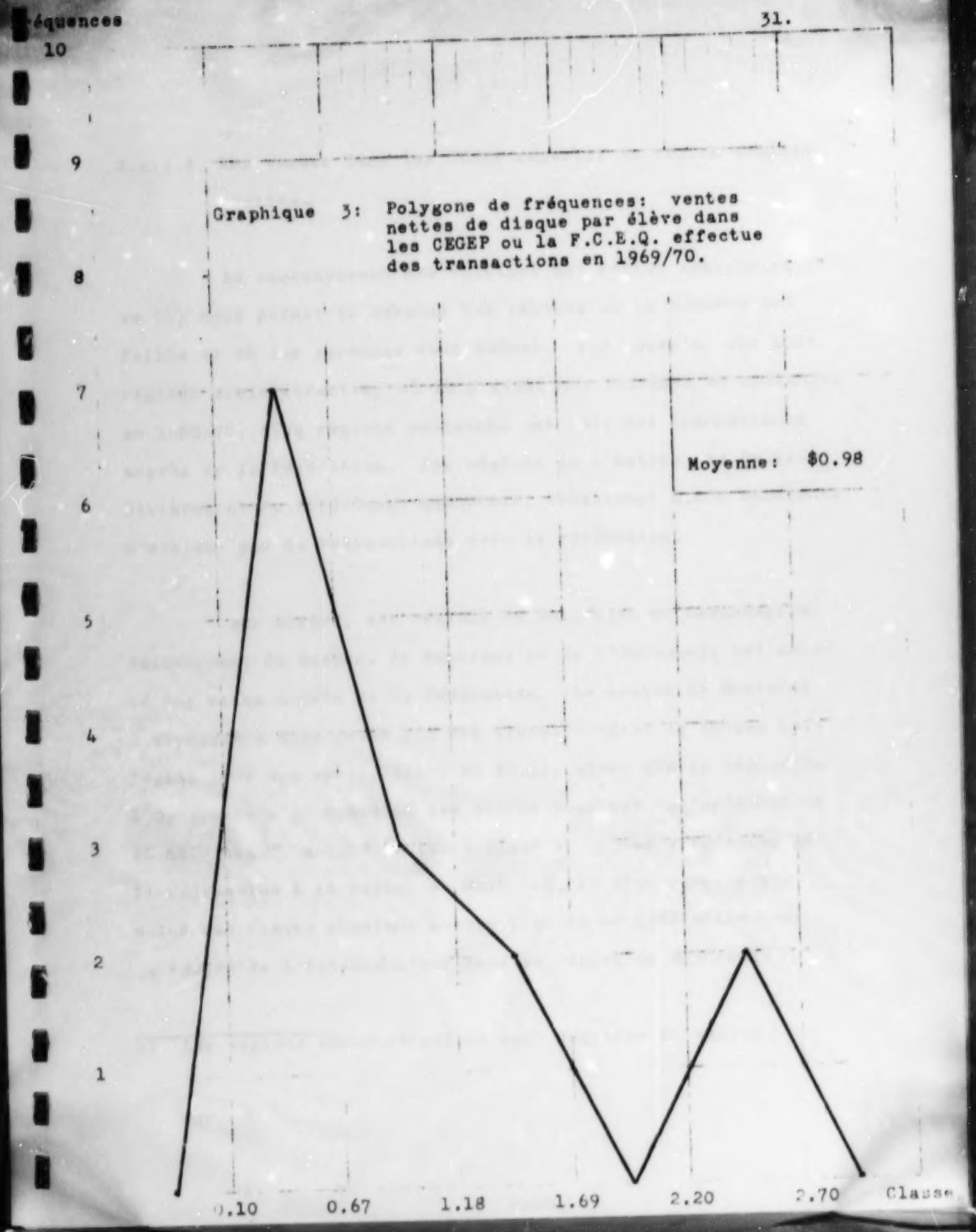
Source: Données de la F.C.E.Q.

Tableau 13: Distribution de fréquences: ventes de disque par élève dans les CEGEP où la F.C.E.Q. effectue des transactions

Minimum: 0.16¢
Maximum: $2.63
Intervalle de variation: $2.47
Intervalle de classe: 0.51
Nombre de CEGEP: 14

Intervalles de classe ($)	Classe	Fréquences
0.16 - 0.66	1	7
0.67 - 1.17	2	3
1.18 - 1.68	3	2
1.69 - 2.19	4	0
2.20 - 2.70	5	2

Moyenne: $0.98



Graphique 3: Polygone de fréquences: ventes nettes de disque par élève dans les CEGEP ou la F.C.E.Q. effectue des transactions en 1969/70.

2.2.3.2 Les ventes dans les CEGEP répartis en région administrative.

Le regroupement des collèges par région administrative (1) nous permet de déceler les régions où la demande est faible et où les services font défaut. Par exemple, sur huit régions administratives où il y avait des collèges en opération en 1969/70, cinq régions seulement ont fait des transactions auprès de la Fédération. Les régions de l'Estrie, de Trois-Rivières et du Nord-Ouest québécois, totalisant 8,673 étudiants n'avaient pas de transactions avec la Fédération.

Par contre, les régions de Gaspésie, du Saguenay/Lac Saint-Jean, de Québec, de Montréal et de l'Outaouais ont acheté des biens auprès de la Fédération. La région de Montréal a accaparé à elle seule 55% des ventes totales du niveau collégial pour des ventes/élève de $3.11, alors que la région de l'Outaouais a accaparé 6% des ventes pour des ventes/élève de $8.68. Ainsi, malgré le stock élevé de ventes effectuées par la Fédération à la région de Montréal, il n'en demeure pas moins que chaque étudiant achète plus de la Fédération dans la région de l'Outaouais que dans la région de Montréal.

1) Les régions administratives sont définies en annexe.

Tableau 14: Ventes totales et ventes/élève effectuées par la F.C.E.Q. dans les CEGEP répartis en région administrative en 1969/70

Région	Ventes totales ($)	Clientèle (1)	Ventes/élève ($)
1	1,298.15	4,025	0.32
2	5,112.20	3,900	1.31
3	18,211.06	7,607	2.38
4	-	4 523	-
5	-	3,020	-
6a	14,191.12	5,450	2.60
6b	45,759.95	15,347	2.97
6c	13,952.31	2,960	4.71
6	73,903.38	23,757	3.11
7	8,257.05	950	8.68
8	-	1,130	-
QUEBEC	132,776.98	48,912	2.73

1) Compilation de Jean Gagné, D.G.P.

Source: Données de la F.C.E.Q. (1969/70).

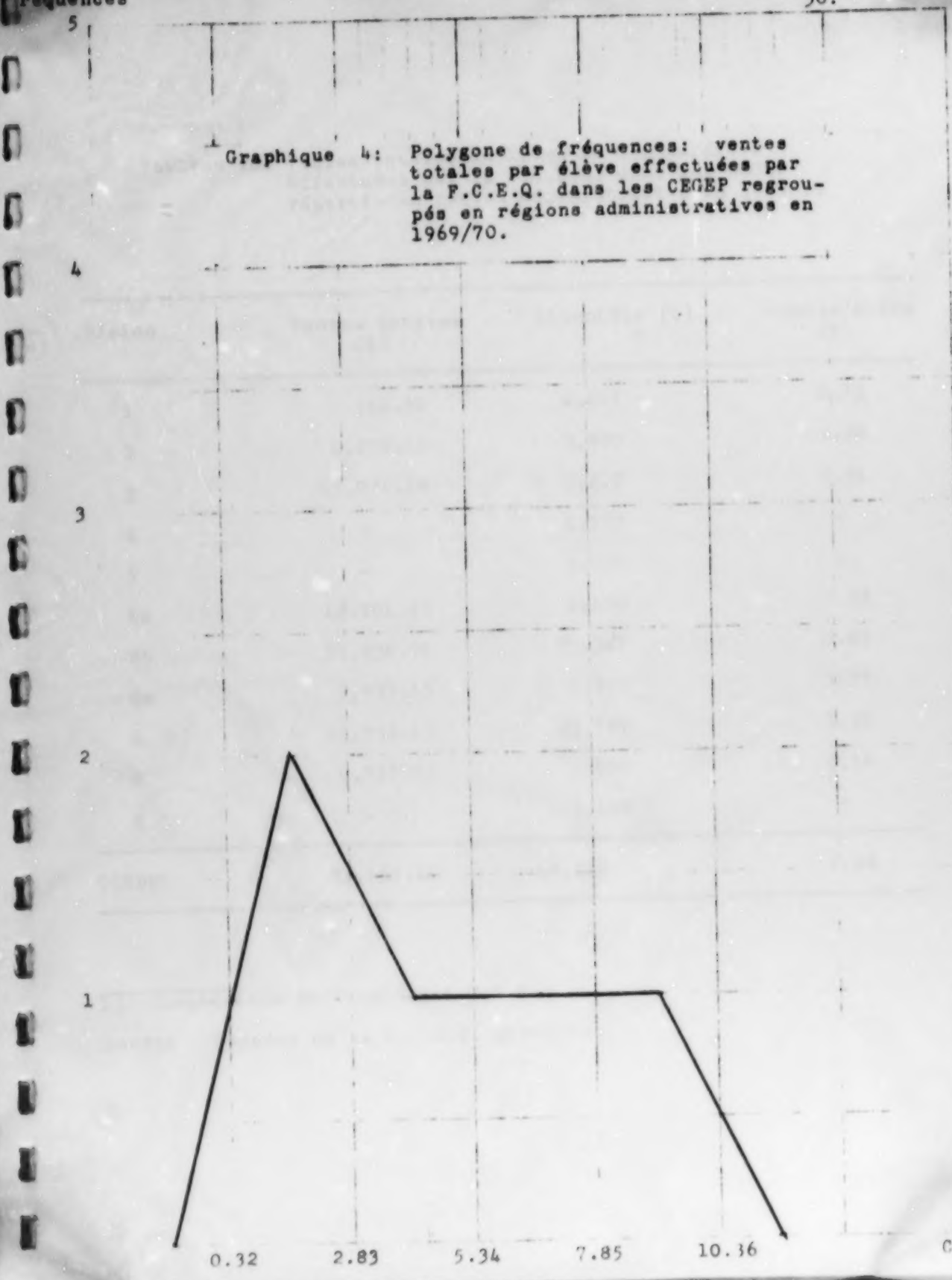
Le minimum et le maximum des ventes totales par élève ont été enrégistrés respectivement dans la région de la Gaspésie et du Bas-Saint-Laurent et dans la région de l'Outaouais. Le minimum étant $0.32 et le maximum $8.68.

Trois régions administratives (60%) ont des ventes totales par élève entre $0.32 et $5.33 et deux régions (40%) entre $5.34 et $10.35. Quatre régions administratives (80%) ont des ventes de livres par élève entre $0.12 et $2.82 et une région (20%) entre $5.54 et $8.24. Les ventes de disques par élève se distribuent sensiblement de la même façon: 80% des régions se retrouvent entre $0.14 et $0.85 et 20% entre $0.86 et $1.21.

Tableau 15: Distribution de fréquences: ventes totales par élève dans les Collèges regroupés par région administrative

Mimimum: $0.32
Maximum: $8.68
Intervalle de variation: $8.36
Intervalle de classe: $1.93
Nombre de régions: 5

Intervalles de classe ($)	Classe	Fréquences
0.32 - 2.82	1	2
2.83 - 5.33	2	1
5.34 - 7.84	3	1
7.85 - 10.35	4	1



Graphique 4: Polygone de fréquences: ventes totales par élève effectuées par la F.C.E.Q. dans les CEGEP regroupés en régions administratives en 1969/70.

Tableau 16: Ventes totales du livre et ventes/élève effectuées par la F.C.E.Q. dans les CEGEP répartis en région administrative en 1969/70

Région	Ventes totales ($)	Clientèle (1)	Ventes/élève ($)
1	518.31	4,025	0.12
2	4,270.65	3,900	1.09
3	17,072.18	7,607	2.24
4	-	4,523	-
5	-	3,020	-
6a	12,301.87	5,450	2.25
6b	31,236.95	15,347	2.03
6c	9,997.53	2,960	3.37
6	53,536.45	23,757	2.25
7	7,737.62	950	8.14
8	-	1,130	-
QUEBEC	83,135.11	48,912	1.69

1) Compilation de Jean Gagné D.G.P.

Source Données de la F.C.E.Q. (1969/70).

Tableau 17: Distribution de fréquences: ventes de livre par élève dans les Collèges regroupés par région administrative

Minimum: $0.12
Maximum: $8.14
Intervalle de variation: $8.02
Intervalle de classe: $2.71
Nombre de régions: 5

Intervalles de classe	Classe	Fréquences
0.12 - 2.82	1	4
2.83 - 5.53	2	0
5.54 - 8.24	3	1

Graphique 5: Polygone de fréquences: ventes de livre par élève effectuées par la F.C.E.Q. dans les CEGEP regroupés en régions administratives en 1969/70.

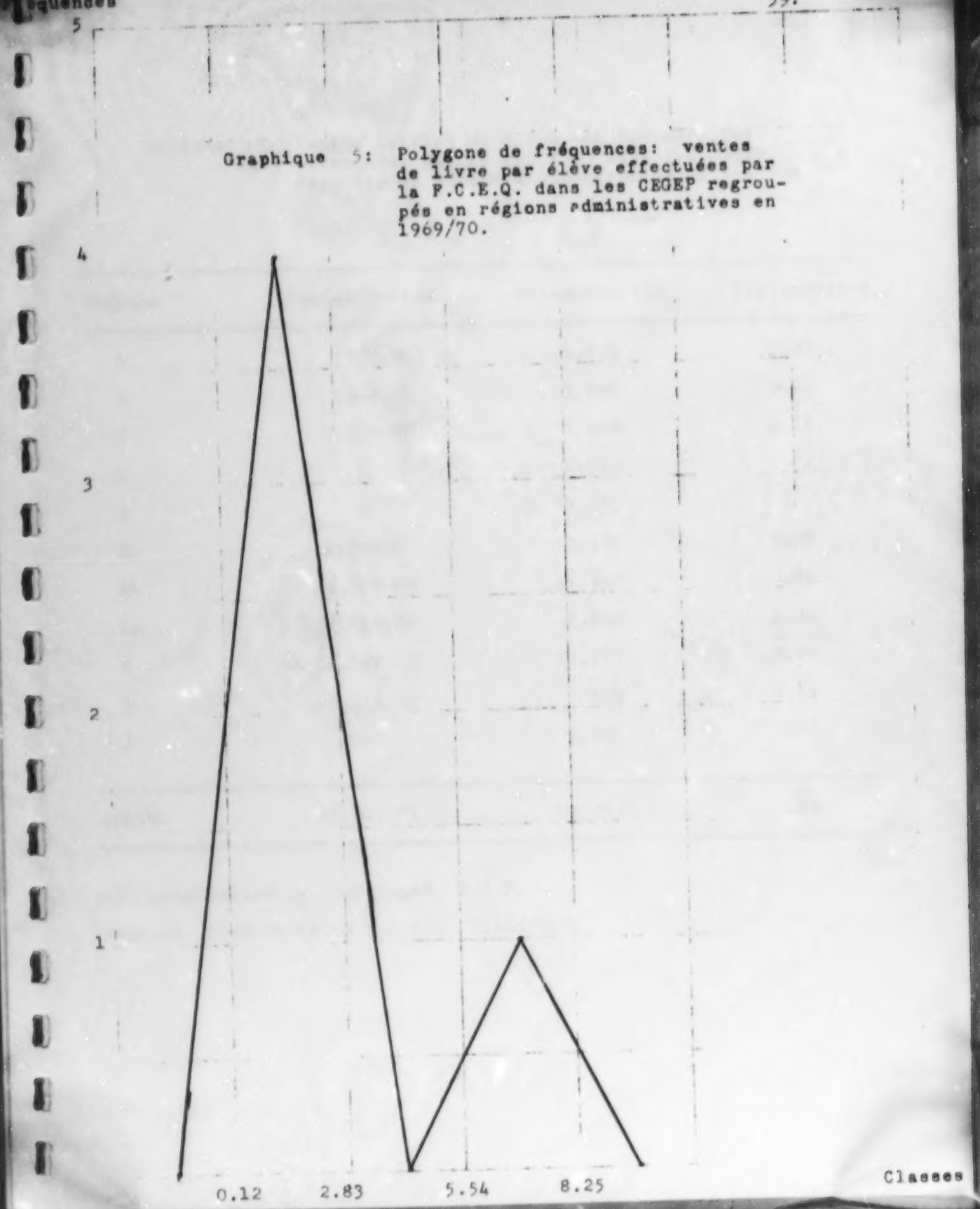


Tableau 18: Ventes totales du disque et ventes/élève effectuées par la F.C.E.Q. dans les CEGEP répartis en région administrative en 1969/70

Région	Ventes nettes	Clientèle (1)	Ventes/élève
1	779.84	4,025	0.20
2	841.55	3,900	0.22
3	1,138.88	7,607	0.14
4	-	4,523	-
5	-	3,020	-
6a	1,889.25	5,450	0.35
6b	14,523.00	15,347	0.94
6c	3,955.28	2,960	1.34
6	20,367.53	23,757	0.86
7	519.43	950	0.54
8	-	1,130	-
QUEBEC	23,647.71	48,912	0.48

1) Compilation de Jean Gagné, D.C.P.

Source: Données de la F.C.E.Q. (1969/70).

Tableau 19: Distribution de fréquences: ventes du disque par élève dans les Collèges regroupés par région administrative

Minimum: $0.14
Maximum: $1.34
Intervalle de variation: $1.20
Intervalle de classe: $0.36
Nombre de régions: 5

Intervalles de classe ($)	Classe	Fréquences
0.14 - 0.49	1	3
0.50 - 0.85	2	1
0.86 - 1.21	3	1
1.22 - 1.57	4	0

3. Participation de la Fédération au marché étudiant

Il est intéressant de noter, d'après le tableau 20 que sur sept coopératives locales dans les CEGEP dont nous avons pu obtenir les données, aucune n'achète en majorité de la Fédération. Trois raisons principales peuvent expliquer ce comportement:

1) La Fédération n'offre pas le produit demandé.

2) Les coopératives locales n'apprécient pas les services de distribution de la Fédération.

3) Les coopératives locales peuvent obtenir le même produit ailleurs à un même ou meilleur prix.

Faisons abstraction de la première raison et portons votre attention sur les deux autres.

3.1 Services commerciaux de la Fédération

Les services commerciaux rendus par la Fédération aux coopératives locales dépendent du temps que la Fédération met à distribuer le produit. Plus la période

Tableau 20: Ventes totales nettes effectuées par la F.C.E.Q. dans les coopératives locales, les achats des coopératives locales et le marché de la F.C.E.Q. en 1969/70

($)

Collèges	Ventes totales nettes de la F.C.E.Q.	Achats des coop. locales	Marché de la F.C.E.Q. (%)
Ahuntsic	14,384.50	110,411 (1)	13.0
Lionel-Groulx	11,578.21	69,740 (2)	16.6
Edouard-Montpetit	5,942.29	35,232.88	16.9
St-Hyacinthe	3,584.75	46,407.52 (3)	7.7
Maisonneuve	8,121.40	64,443.29	12.6
Rimouski	1,298.15	24,223.22	5.4
St-Jean Richelieu	1,218.01	2,537.20 (4)	48.0

Sources: - F.C.E.Q.
- Ministère des Institutions financières, Coopératives et Compagnies.

1) En décembre 1969, il y avait des achats pour $111,094.64 ce qui veut dire en moyenne pour l'année scolaire de sept. déc. 1969, des achats de $37,031.55 + $33,379.45 pour la période de 5 mois de janvier 70 à fin mai 70.

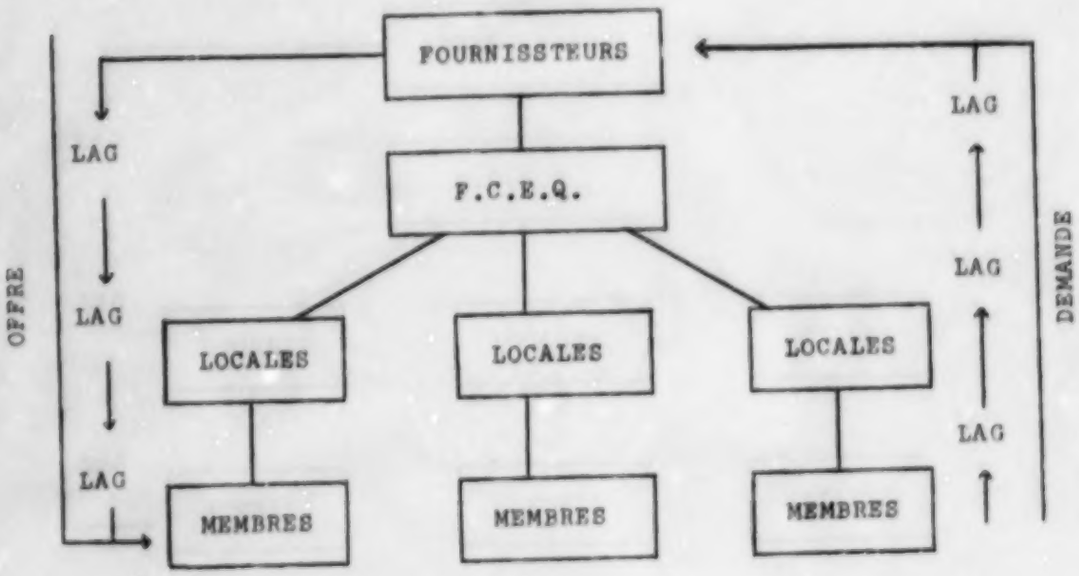
2) Pour une période de six (6) mois.

3) Pour une période de quatre (4) mois.

4) Pour une période de quatre (4) mois.

d'attente est longue, moins les coopératives locales sont satisfaites et inversement. Cette période d'attente se retrouve tant du côté de la demande que du côté de l'offre.

Ainsi, si on pose comme hypothèse que le membre déclenche toute l'activité économique, il se produit des périodes d'attente aux différents paliers de la structure commerciale. D'abord au niveau des locales, ensuite au niveau



de la Fédération puis au niveau des fournisseurs. On retrouve le même cheminement tant du côté de l'offre que de la demande. Le schéma de la page précédente fait ressortir ces "lags" ou périodes d'attente.

La Fédération se doit par conséquent d'entretenir des réseaux de distribution très efficaces entre d'abord ses fournisseurs et les locales qui achètent chez elle afin de minimiser le temps requis à la satisfaction du membre.

Ce problème, de fait, relève aussi d'un problème de marketing qui devrait être fait à la base afin de prévoir la demande pour la satisfaire par la suite dans les plus brefs délais en éliminant ainsi le plus possible les "lags".

3.2 Politiques de prix

La Fédération ne semble pas tenir compte de la variable "prix" pour s'accaparer un plus grand marché. Elle semble avoir une politique de prix administré (mark-up pricing). Elle prend en moyenne un profit brut de 20% lorsqu'elle a des transactions avec les coopératives locales et 33% lorsqu'elle entretient des comptoirs. Les coopératives locales, elles, prennent en moyenne 15% de profit brut. Le consommateur achetant à un comptoir absorbe un surplus que l'on

appelle le "Surplus du consommateur". Comparons le même bien et voyons la différence de prix:

	Coopérative locale		Comptoir
Fournisseurs:	0.80		0.80
Fédération:	1.00		1.00
Coopérative locale:	1.20		
Membre (consommateur):	1.38	0.38 ↓	0.33 ↓ 1.33

On remarque donc une différence de $0.05 dans le prix d'un même produit qui est vendu à un membre de coopérative locale ou à un consommateur achetant à un comptoir.

En vendant le produit moins cher, la Fédération accomplit tout de même de plus grands profits bruts lorsqu'elle administre un comptoir.

CONCLUSION

D'après l'étude de point-mort du chapitre 1, la Fédération devrait obtenir un volume de vente de $1,198,142 avec une structure de coût à long terme, pour n'obtenir ni profit, ni perte. Il s'ensuit donc que la Fédération, dans ce cas, devra augmenter ses ventes de l'ordre de $639,642.

Après observation du marché de la Fédération pour l'année scolaire 1969/70, il ressort que la Fédération devrait développer le niveau secondaire et le niveau collégial; le niveau universitaire étant moins bon à cause des raisons précitées au chapitre 2.

Pour y parvenir, la Fédération verra à

- encourager l'implantation de nouvelles coopératives locales, tant au niveau secondaire que collégial.
- améliorer sa politique d'offre en tenant compte des besoins des étudiants.
- Prendre un plus grand pourcentage du marché des coopératives locales déjà existantes en offrant des prix concurrentiels et en améliorant son service de distribution.

ANNEXE

Collèges/Régions

Région 1: Bas St-Laurent
Gaspésie

Gaspé
La Pocatière
Matane
Rimouski
Rivière-du-Loup

Région 2: Saguenay/Lac St-Jean

Chicoutimi
Jonquière

Région 3: Québec

François-Xavier Garneau
Lévis-Lauzon
Limoilou
Ste-Foy
Saint-Lawrence (1)
Thetford-Mines

Région 4: Trois-Rivières

Drummondville (2)
Shawinigan
Trois-Rivières
Victoriaville

Région 5: Estrie

Sherbrooke

1) Saint-Lawrence est un campus du Collège de Sainte-Foy

2) Drummondville est un campus du Collège de Saint-Hyacinthe

Région 6: Montréal

A: Rive-Sud

Edouard-Montpetit
Granby (1)
Saint-Hyacinthe
Saint-Jean
Salaberry-de-Valleyfield
Sorel - Tracy (2)

B: Ile-de-Montréal et Vaudreuil

Ahuntsic
André-Laurendeau
Bois-de-Boulogne
Dawson
John Abbott
Maisonneuve
Rosemont
Saint-Laurent
Vanier
Vieux-Montréal

C: Rive-Nord

Joliette
Lionel-Groulx
Montmorency
Saint-Jérôme

Région 7: Outaouais

Hull

Région 8: Nord-Ouest québécois

Rouyn-Noranda

---

1) Granby est un campus du Collège de Sherbrooke

2) Sorel - Tracy est un campus du Collège de Saint-Hyacinthe

Liste des tableaux

		Page
Tableau 1:	Ventes nettes, coût des ventes et d'opération pour les mois d'août, septembre octobre et novembre 1970.	5
Tableau 2:	Point-mort en fonction de la structure des coûts.	12
Tableau 3:	Ventes totales nettes pour les différents biens par niveau scolaire en l'année 1969/70.	14
Tableau 4:	Pourcentage des ventes totales par bien vendu et par niveau en l'année 1969/70.	15
Tableau 5:	Ventes totales de la F.C.E.Q. dans les institutions universitaires en l'année scolaire 1969/70.	17
Tableau 6:	Ventes totales de livre et de disque par niveau en pourcentage du total.	18
Tableau 7:	Ventes totales du livre et du disque par coopératives locales au niveau secondaire en 1969/70.	19
Tableau 8:	Ventes nettes totales de la F.C.E.Q. et ventes/élève dans les Collèges d'Enseignement Général et Professionnel pour l'année scolaire 1969/70.	22

Page

Tableau 9: Distribution de fréquences: ventes totales par élève dans les CEGEP où la F.C.E.Q. effectue des transactions. 24

Tableau 10: Ventes nettes totales du livre et ventes/élève effectuées par la F.C.E.Q. dans les Collèges d'Enseignement Général et Professionnel pour l'année scolaire 1969/70. 26

Tableau 11: Distribution de fréquences: ventes totales du livre par élève dans les CEGEP où la F.C.E.Q. effectue des transactions. 27

Tableau 12: Ventes nettes totales du disque et ventes/élève effectuées par la F.C.E.Q. dans les Collèges d'Enseignement Général et Professionnel pour l'année scolaire 1969/70. 29

Tableau 13: Distribution de fréquences: ventes de disque par élève dans les CEGEP où la F.C.E.Q. effectue des transactions. 30

Tableau 14: Ventes totales et ventes/élève effectuées par la F.C.E.Q. dans les CEGEP répartis en région administrative en 1969/70. 33

Tableau 15: Distribution de fréquences: ventes totales par élève dans les Collèges regroupés par région administrative. 35

Tableau 16: Ventes totales du livre et ventes/élève effectuées par la F.C.E.Q. dans les CEGEP répartis en région administrative en 1969/70. 37

Tableau 17: Distribution de fréquences: ventes de livres par élève dans les Collèges regroupés par région administrative. 38

Page

Tableau 18: Ventes totales du disque et ventes/élève effectuées par la F.C.E.Q. dans les CEGEP répartis en région administrative en 1969/70. 40

Tableau 19: Distribution de fréquences: ventes du disque par élève dans les Collèges regroupés par région administrative. 41

Tableau 20: Ventes totales nettes effectuées par la F.C.E.Q. dans les coopératives locales, les achats des coopératives locales et le marché de la F.C.E.Q. en 1969/70. 43

Liste des graphiques

		Page
Graphique 1:	Polygone de fréquences: ventes totales par élève dans les CEGEP ou la F.C.E.Q. effectue des transactions en 1969/70.	25
Graphique 2:	Polygone de fréquences: ventes nettes de livre par élève dans les CEGEP ou la F.C.E.Q. effectue des transactions en 1969/70.	28
Graphique 3:	Polygone de fréquences: ventes nettes de disque par élève dans les CEGEP ou la F.C.E.Q. effectue des transactions en 1969/70.	31
Graphique 4:	Polygone de fréquences: ventes totales par élève effectuées par la F.C.E.Q. dans les CEGEP regroupés en régions administratives en 1969/70.	36
Graphique 5:	Polygone de fréquences: ventes de livre par élève effectuées par la F.C.E.Q. dans les CEGEP regroupés en régions administratives en 1969/70.	39

Table des matières

	Page
SOMMAIRE	
Sommaire	1
Présentation	2
1 Etude du point mort	3
1.1 Première approche	6
1.1.1 Sans revenus provenant de l'extérieur	7
1.1.2 Avec revenus provenant de l'extérieur	8
1.2 Deuxième approche	9
1.2.1 Sans revenus avec l'extérieur	10
1.2.2 Avec revenus de l'extérieur	10
2 L'offre et la demande	13
2.1 L'offre	13
2.2 La demande	13
2.2.1 Le marché universitaire	16
2.2.2 Le marché secondaire	18
2.2.3 Le marché au collégial	20
2.2.3.1 Les ventes par institution	21
2.2.3.2 Les ventes dans les CEGEP répartis en région administrative	32
3 Participation de la Fédération au marché étudiant	42
3.1 Services commerciaux de la Fédération	42
3.2 Politique de prix	45
Conclusion	47
Annexe	48

Page

Liste des tableaux 50

Liste des graphiques 53

Table des matières 54